

بہارِ خدائی کہ در این روز

مهارتهای بین فردی Inter personal relationship

2

استاد مربوطه: دکتر نسیم بهرامی
تهیه کنندگان: مهناز نیک نژاد و سمانه خدا پرست

بشر موجودی اجتماعی است یکی از رسالتهای مهم انسان در جهان خاکی، ایجاد، گسترش، تداوم بخشیدن و عمق بخشیدن به روابط بین فردی است. روابط بین فردی مهم ترین مولفه ی زندگی ما از بدو تولد تا هنگام مرگ هستند. بزرگترین تنبیه برای انسان، تنها ماندن (مثلاً زندان انفرادی) است.

هیچ یک از توانمندی های بالقوه ی انسان رشد نمی کند مگر در بستر روابط بین فردی. انسان یاد نمی گیرد، خلق نمی کند، نمی سازد و بالاخره زنده نمی ماند مگر در بطن روابط اجتماعی اش.

➤ هیچ انسانی از بدو تولد و بدون آموختن، نمی تواند روابط بین فردی موثر برقرار کند. این آموختن مادام العمر است و تا زمانی که انسان زنده است، ادامه دارد. تداوم حیات و اجتماع منوط به افزایش کیفیت روابط بین فردی است. هنگامی که ارتباطی را برقرار می کنیم ، دو خواسته اصلی داریم:

➤ (۱) تولید احساسات مثبت

➤ (۲) رسیدن به هدف

➤ ارتباط زمانی موثر است که هر دو طرف به خواسته های خود برسند. شاید روابط بین فردی تنها تعاملی است که می توان در آن دو برنده داشت.

تعریف روابط بین فردی :

برای تعریف روابط بین فردی ابتدا لازم است ارتباط را به صورت مختصر تعریف کنیم. ارتباط عبارتست از انتقال مفاهیم یا معانی یا پیام از شخصی به شخص دیگر و هر قدر میزان انتقال پیام دقیق تر و روشن تر باشد ارتباط موثرتر است. ۲نوع ارتباط داریم که عبارتند از: ارتباط کلامی و ارتباط غیر کلامی.

ارتباط کلامی تمامی جنبه های گفتار و ابزارهای کلامی را شامل می شود که در آن چگونگی صحبت کردن از جمله سرعت کلام ، تن صدا و آهنگ صدا مطرح می شود. اما ارتباط غیر کلامی به سایر فعالیت هایی گفته می شود که کارکرد ارتباطی دارند مثل حالت چهره ، ژست ها ، حرکات بدنی ، نحوه لباس پوشیدن و غیره که در یک کلام به آن زبان بدن می گویند.

➤ مهمترین انواع روابط بین فردی :

➤ مهمترین انواع روابط بین فردی شامل روابط خانوادگی ، روابط همسالان ، روابط عاشقانه هستند.

➤ **روابط خانوادگی :** محیط های خانوادگی به عنوان اولین محیط تربیتی فرد و عامل بسیار موثر بر رشد وی است. تاثیر خانواده از زمان بسته شدن سلول نطفه بر فرد آغاز و در تمام طول زندگی وی ادامه می یابد. هرگونه بی توجهی و سستی در تربیت کودک ، عواقب ناگواری برای او به وجود می آورد. به عبارتی می توان گفت رفتار هر فرد ، واکنشی به رفتار والدین و محیط تربیتی او است . تجارب تلخ دوره کودکی موجب بوجود آمدن مشکلات رفتاری از قبیل پرخاشگری ، افسردگی ، طلاق ، بزهکاری و غیره می شود.

والدین نه تنها از طریق انتقال ژنتیک بلکه از طریق آشنایی کودک با زندگی جمعی و فرهنگ جامعه نقش موثری دارند. همچنین موقعیت اجتماعی خانواده، وضع اقتصادی آن عقاید، آداب و رسوم آرزوهای والدین، شیوه های فرزند پروری، سن اولیا و فرزند چندم خانواده بودن افکار و روابط آتی کودک را تعیین می کند.

میزان تاثیری که خواهران و برادران در رشد اجتماعی کودک دارند به عواملی از قبیل: جنس کودک، جنس خواهر و برادر، چندمین فرزند خانواده بودن، فاصله سنی کودک با خواهر و برادر و تعداد کودکان در خانواده بستگی دارد. کودکان خردسال بیشتر گرایش دارند از خواهر و برادر بزرگتر از خود تقلید کنند.

روابط همسالان:

برخلاف روابط کودک با خانواده، رابطه با دوستان و همسالان، رابطه ای مبتنی بر تساوی و تفاهم است. برخی از جامعه شناسان و روانشناسان معتقدند تاثیر بزرگسالان در کودکی و به ویژه در نوجوانی است. زیرا فاصله سنی زیاد باعث ایجاد روابط تلفیقی و تحمیلی می شود. چیزهایی که کودکان از همسالان یاد می گیرند از طریق تعامل و تفاهم است. کودک مجبور است برای برقراری ارتباط با گروه مرتب رفتار خود را مورد ارزیابی قرار دهد و در برقراری رابطه رفتارهای ناخوشایندی که باعث طرد او از گروه می شود جلوگیری کند.

تعاریف زیادی از عشق شده است به نظر می رسد تعدد تعریف عشق تا اندازه ای به این واقعیت بر میگردد که عشق یک حالت واحد و تک بعدی نیست بلکه پیچیده و چند بعدی است که افراد آن را در انواع روابط تجزیه می کنند. ما واژه عشق را برای توصیف روابط متنوعی از قبیل ، رابطه عشاق ، زوج های مزدوج ، والدین و فرزندان و دوستان نزدیک به کار می بریم. با توجه به این پیچیدگی روانشناسان اجتماعی ، رویکرد های گوناگونی برای طبقه بندی عشق ایجاد کرده اند. مثل زیک روبین معتقد است دوست داشتن با تمجید ، تحسین و محبت همراه است. اما عشق در بر دارنده احساسات نیرومند وابستگی ، صمیمیت و یک نگرانی عمیق بر بی بهورزی معشوق است. همچنین رابرت استنبرگ مثلث عشقی را مطرح می کند که دارای سه وجه صمیمیت (نزدیکی) ، اشتیاق (هیجان) ، و تعهد (باهم بودن) است. او با ترکیب این سه وجه در مجموع شش نوع عشق را مطرح می کند و عشق کامل را عشقی می داند که ترکیبی از این سه وجه باشد..

اهمیت روابط بین فردی :

پژوهشهای روان شناختی در مورد اهمیت روابط بین فردی موثر به نتایج زیر رسیده اند.

روابط بین فردی موثر:

- اثر مستقیم روی سلامت روانی دارد.
- بهره وری شغلی و موفقیت را افزایش می دهد.
- تندرستی و سلامت جسمی به همراه می آورد.
- باعث مقابله سازنده با استرس می گردد.
- به رشد شخصی و هویت یابی افراد کمک میکند.
- کیفیت زندگی را افزایش می دهد.
- خود شکوفایی به همراه دارد.

این مهارت همانند تمامی مهارت های دیگر با تمرین و تکرار کسب می شود.

شادی، خوشبختی، عزت نفس و توانایی ما برای شکوفا شدن تا حدود زیادی تحت تاثیر روابط ما هستند.

➤ مهارت های اساسی در روابط بین فردی :

➤ در روابط بین فردی مهارت های زیادی موثر هستند که در زیر تحت ۲ عنوان کلی مهارت های کلامی و غیر کلامی می آوریم. وقتی در جریان یک ارتباط پیام ها به صورت رمز کلامی انتقال می یابند به آن ارتباط کلامی گویند که مهمترین مهارت های ارتباط کلامی شامل سوال کردن ، تایید کردن تحسین کردن و تعبیر و تفسیر کردن است. اما هرگاه پیام به صورت علایم یا رمزهای غیر کلامی انتقال یابد به آن ارتباط غیر کلامی گویند که مهمترین مهارت های ارتباط غیر کلامی شامل تکان دادن سر ، حالات چهره و تماس چشمی مستقیم است.

➤ راهکارهای برای تقویت روابط بین فردی:

- (۱) در برقراری ارتباط به شخصیت افراد توجه کنیم و متناسب با شخصیت افراد رفتار کنیم مثلاً نحوه ارتباط ما با کودکان، همسالان، بزرگسالان، سالخوردگان و بیماران باید متفاوت با یکدیگر باشد.
- (۲) برای تقویت رابطه از پرگویی و پراکنده گویی اجتناب کنیم.
- (۳) از تحقیر، توهین و به دیگران خودداری کنیم.
- (۴) در صورت قطع ارتباط تنها دیگران را مقصر ندانیم و برای ارتباط مجدد پیش قدم شو.
- (۵) با احترام به دیگران احترام به خود را تضمین کنیم
- (۶) در صورت روبرو شدن با نظر مخالف دیگران بهتر است با صبر و بردباری برای تداوم رابطه بین فردی تلاش کنیم.
- (۷) با آگاهی از حقوق خود و دیگران در روابط بین فردی از سوء استفاده های احتمالی جلوگیری کنیم.
- (۸) توانمندی ها و مهارت های ارتباطی خود را شناخته و آنها را برجسته نماییم مثلاً توانایی شوخی و طنز به جا مناسب
- (۹) افراد خانواده خود و دیگران را با اسم کوچک و صفت های زیبا صدا بزنیم مثل: پسرم، عزیزم، دختر گلم، همسر خوشگلم و غیره.
- (۱۰) شنونده خوبی برای دیگران باشیم و آنها را تشویق به گفتگو کنیم.

چهار حوزه مهارت برقراری روابط بین فردی موثر:

(۱) برقراری اعتماد در روابط بین فردی

اولین حوزه مهارتی، اعتماد متقابل است. برای برقراری اعتماد در روابط بین فردی باید به مولفه های زیر توجه کرد:

- نسبت به فرد مقابل متعهدانه رفتار کردن
- نشان دادن گرمی و پذیرش نسبت به فرد دیگر
- اجتناب از برخورد قضاوتی نسبت به فرد دیگر
- قابل اعتماد بودن
- صادق بودن

۲) برقراری ارتباط روشن و عاری از ابهام

یک نکته که باید در روابط بین فردی به آن توجه کرد، نوع استفاده از ضمائر در جمله بندی پیام است. وقتی که فردی با جملاتی صحبت می کند که با «تو» شروع می شوند، فرد مقابل را در شرایطی قرار می دهد که احساس کند باید از خود دفاع کند. اما وقتی جملات فرد با «من» شروع می شوند، وی از احساسات و افکار خودش صحبت می کند و فرد مقابل ضرورتی برای دفاع از خود احساس نمی کند.

۳) پذیرش و حمایت یکدیگر

از مهم ترین تفاوت‌های فردی که روی رابطه ما با دیگران اثر می‌گذارد، تفاوت در نقطه نظرها و دیدگاه‌ها است. هر فردی احساسات، دیدگاه‌ها و رفتارهای مخصوص به خودش را دارد. به همین دلیل امکان ندارد که دو نفر در همه چیز هم عقیده و هم فکر باشند. مهم این است که فرد یاد بگیرد داشتن اختلاف نظر کاملاً طبیعی است و این مهارت را کسب کند که دیدگاه خود را تنها دیدگاه، یا بهترین و مناسب ترین دیدگاه نداند و توانایی دیدن موضوع از زاویه دید دیگران را نیز داشته باشد. آن وقت است که ارتباط بین فردی موثر تر و سالم تری برقرار می‌شود.

اختلاف نظر حتی می‌تواند مفید باشد مثلاً:

- اختلاف نظر تغییر کردن را تشویق می‌کند.

- اختلافات، زندگی را جالب تر می‌کند.

- زمانی که اختلاف نظر بین تصمیم گیرندگان وجود دارد، تصمیم‌های مناسب تر و بهتری گرفته می‌شود.

- اختلاف نظر می‌تواند روابط را غنی تر و عمیق تر نماید. در یک اختلاف فرد یاد می‌گیرد که دیدگاه دیگری را نیز به حساب آورده و به آن احترام بگذارد.

➤ (۴) حل تعارض ها و مشکلات موجود در روابط بین فردی به شیوه ای سازنده:

- افراد مختلف برای حل اختلاف، راهبرد های مختلفی دارند. راهبرد های حل اختلاف در کودکی آموخته می شوند و بسیاری مواقع هنگامی که اختلافی پیش می آید، اتوماتیک بکار می افتند و در واقع انسان ها اطلاع چندانی در مورد راهبردهای حل اختلاف خود ندارند.
- وقتی اختلافی پیش می آید، آدم ها دو موضوع و مسئله اصلی را مد نظر قرار می دهند:
- (۱) رسیدن به اهداف شخصی
- (۲) حفظ ارتباط خوب با سایر افراد
- بسیاری از عصبانیت های افراد فقط به این دلیل اتفاق می افتند که وقت صرف نمی کنند که از قبل فکر کرده و راه حل های دیگری به جای عصبانی شدن پیدا کنند.

➤ سه راه حلی که در اینجا آمده است ،راه حلهایی هستند که به جای خشم می توان از آنها استفاده کرد . برای پاسخ بهتر ،اول باید فرد بپذیرد که پاسخ بهتر بدهد .

➤ سه جایگزین خوب به جای خشمگین شدن عبارتند از :

➤ ۱- محدودیت تعیین کردن

➤ ۲- منتظر فرد مقابل نشدن برای انجام کارها

➤ ۳- قاطع برخورد کردن

➤ ناتوان ترین مردم کسی است که در دوست یابی ناتوان است.امام علی (ع)

چگونه با برقراری ارتباط بین فردی به پیشرفت خود کمک کنیم؟

➤ رسیدن به مقصود بوسیله ارتباطات غیر کلامی بخش عمده ای از پیام هایی که شما به دیگران منتقل می کنید برخاسته از سرنخ های غیر کلامی است ، یعنی جنبه هایی از حالات بدنی و ژست های شما ، رفتار ظاهر و نگرش هایتان که حتی شاید از وجود آنها بی خبرید . این رابطه های غیر کلامی عبارتند از : زبان بدن ، نحوه نشستن ، ایستادن و راه رفتن نحوه استفاده از دستانتان .

➤ ظاهر

➤ نحوه پوشش

➤ نحوه آرایش مو و صورت و غیره

➤ نگرش

➤ اطمینان به خود

➤ احساسات

➤ پژوهشی در دانشگاه استنفورد نشان می دهد ، به هنگام صحبت با شخص یا گروهی پیام ما نه از طریق آنچه می گوئیم ، بلکه بیشتر از طریق چگونگی گفتن ما منتقل می شود . همین مطالعه حاکی است که ادراک شنونده از موارد زیر تاثیر می پذیرد :

➤ ۷٪ توسط واژه های شما

➤ ۳۸٪ توسط آهنگ صدای شما

➤ ۵۵٪ توسط زبان بدن شما

➤ این بدین معنی نیست که واژه ها بی اهمیت اند بلکه تنها به این موضوع اشاره دارد که هر چه به ارتباطات غیر کلامی خود در حین صحبت بیشتر دقت کنید ، در انتقال مطلب مورد نظرتان موفق تر هستید . اگر امرار معاش شما مستلزم تعاملات انسانی است ، (هر چند در عصر سیرنیتیک نمی توانیم از تماس های چهره به چهره با هموعان خود اجتناب ورزیم) ، در صورتی که از تاثیر خود بر مردم آگاه باشید ؛ با موفقیت بیشتری به هدف هایتان دست می یابید .

➤ مهم ترین بخش جریان ارتباطی غیر کلامی که بخش ناآشکار آن است نگرش‌هایتان می باشد . شاید شما صاحب فکری درخشان ، شیوایی کلام ، حالات و ژست های عالی زبان ، بدن و ظاهری خوشایند باشید ؛ ولی نگرشی منفی ابراز دارید . در این صورت ، احتمال لوث شدن پیام مورد نظرتان بالاست .

➤ به افرادی که تا به حال ملاقات کرده اید و احساسات نسبت به آن ها بیندیشید . ما انسان ها نسبت به نگرش بی نهایت حساس هستیم . ما احساس درونی افراد را نسبت به خودشان حس می کنیم . ما به طور شهودی سطح اطمینان به خود و اعتماد به نفس آن ها را در می یابیم و عمدتاً واکنش هایمان را نسبت بدان ها بر این اساس پی ریزی می کنیم ، خواه آن ها نگرشی منفی و خواه مثبت از خود بروز دهند . بازیگران نمایش باید بسیار بکوشند تا در برابر تماشاچیان به چنین مهارتی دست یابند . در مورد سایرین نیز وضع به همین منوال است . کار سهل و ساده ای نیست ! از خصلت های آدمی است که به خویشان واقع بینانه نمی نگرد . اغلب ، نمی دانیم چرا موفق نیستیم .

مراحل ارتباط بین فردی خوب :

مرحله اول ، شروع رابطه : این مرحله شامل موارد زیر است .

سلام : آغاز هر ارتباطی معمولاً با سلام و احوالپرسی می باشد . در این مرحله تماس چشمی خیلی مهم است . سپس برخورد خوش و لبخند همراه سلام بسیار موثر است .

پرسشهای ساده : بطور کلی پرسشها را به دو دسته تقسیم می کنند .

الف : پرسشهای بسته : که با آیا و چه و ... شروع می شود و با آره یا نه جواب داده می شود

ب : پرسشهای باز : که با چگونه و چطور و ... شروع می شود و نیاز به توضیح طولانی دارد و فرد مقابل را دچار تشویش خواهد کرد . در آغاز ارتباط باید از پرسشهای بسته استفاده کنیم .

تمجید : تمجید باید در حد متعارف باشد و غلو نباشد . بطور مثال اگر فرد از پوشش زیبایی استفاده کرده ، می توانید از رنگ یا مدل لباس و یا اینکه چقدر زیبا شده ای تعریف کنید . ولی اگر فرد بینی بزرگی دارد نباید برای تمجید از دماغش تعریف کنید !!!

➤ اطلاعات دادن : اطلاعات دادن باید دو طرفه باشد . باید در برابر هر اطلاعاتی که دریافت می کنیم ، ما هم یک اطلاع بدهیم و برعکس . اینجوری طرف مقابل حس نمی کند در حال تخلیه اطلاعاتی است .

➤ مرحله دوم :

➤ ادامه رابطه : شامل

➤ هنر گوش دادن : گوش دادن هنری است که اگر بلد باشیم ، بسیاری از مشکلات ما در ایجاد روابط برطرف می شود . اگر دقت کرده باشید ، اکثر مردم این هنر را بکار نمی برند . حتما برای شما اتفاق افتاده است که هنگام صحبت احساس کردید فرد مقابل حواسش به حرفهای شما نیست و دیگری هم حرف می زنند و

➤ اینها همه در اثر بلد نبودن هنر گوش دادن است . گوش دادن با شنیدن تفاوت دارد. این از مباحثی است که بین دو مهارت یاد شده مشترک است . در اینجا بطور خلاصه به آن می پردازیم .

➤ گوش دادن فعال : یعنی گرفتن اطلاعات و دریافت پیام . شنیدن خواه یا ناخواه اتفاق می افتد ولی گوش دادن نیازمند تمرین است . بطور کلی گفتگوی متقابل گفتگویی است که مدام جای گوینده و شنونده عوض می شود و شرایط یک شنیدن موثر برقرار می شود .

➤ در هنگام گوش دادن فعال باید :

➤ مطالب شنیده شده را خلاصه کرده و به گوینده در آخر صحبت منتقل کنیم . این نشانه آن

است که شما بدقت به حرفهای او گوش کرده اید . (پس منظورت این بود که ...)

➤ بازخورد دادن حین صحبت طرف مقابل : نشان دادن حالات هیجانی مناسب مانند تعجب

کردن ، همدلی کردن ، نظر دادن و ...

➤ سؤال کردن در جهت روشن سازی . سئولات به موقع و مناسب با صحبت مطرح کنیم تا فرد

احساس کند به مطلب گوش می دهید .

موانع گوش دادن فعال :

قطع کردن صحبت های طرف مقابل.

زود قضاوت کردن

حواسپرتی

بدبینیش

سؤال نکردن یا سؤال کردن های بیجا .

حاشیه رفتن.

عکس العمل نامناسب .

بیان علاقه مندی : مورد دوم در ادامه رابطه ، توجه به علاقه مندی ها و بیان علایق است . می توانیم با بیان علایق فردی یا مشترک سر صحبت را باز کنیم .

تغییر به موقع صحبت : اگر احساس کردیم صحبت درباره یک موضوع ، طولانی و خسته کننده شده است می توانیم با تغییر به موقع صحبت از ایجاد یکنواختی جلوگیری کنیم .

➤ مرحله سوم : پایان رابطه .

➤ برای پایان یک رابطه ، باید به موارد زیر توجه کرد :

➤ پایان خوب : سعی کنید از یک رابطه ، با یک پایان خوب ، خاطره زیبایی بسازید . با این کار با یاد آوری آن ، حس خوبی به شما دست می دهد و راه را برای ارتباط بعدی باز خواهید گذاشت .

➤ توجه به رفتارهای غیر کلامی : از رفتارهای خوبی که در بین ما ایرانی ها نیز مرسوم است ، دست دادن و روبوسی در ابتدا و انتهای هر رابطه است . که باعث ایجاد حس خوبی می شود . همچنین بدرقه فرد مقابل و ... که حتما همه شما با آن آشنا هستید .

➤ فعال بودن : یک رابطه نباید خیلی سرد و اداری پایان بپذیرد . نشان دهید که لحظات خوبی را با فرد مقابل سپری کرده اید و از جدایی خوشحال نیستید .

➤ پایان پیش از موضوع جدید : ممکن است شما ناچار هستید در زمان خاصی به محل دیگری بروید . یا قرار مهمی دارید . در این صورت بعد از پایان یک موضوع مورد صحبت و قبل از شروع موضوع جدید با رعایت ادب به رابطه پایان دهید .

Descriptive Article

➤ Interpersonal Relationships

- Having positive interpersonal skills (social skills) involves maintaining relationships that are
- mutually satisfying, fulfilling, rewarding and enjoyable, for all parties.
- 1. **Seek out new interactions.** Evaluate what your interests are and join a club, class or
- group. Go out of your way to meet people in these new environments. You never know there
- may be a lifelong friend across the room waiting for you to say hello.
- 2. **Be prepared.** If you are anxious about going to a party and/or meeting new people spend
- some time before the interaction preparing. Think of possible topics that you can talk about
- easily. Brush up on latest political topics, the current
- popular movies, television shows or news happenings
- around the world. Be prepared to comment on your
- research to maintain a conversation.

- 3. **Don't overthink.** Try not to over think what you are
- saying and doing. Try to relax. The person that is
- criticizing you most, is you. If you stammer or spill your
- drink, it is ok, move on. Try to not let these tiny errors
- get in the way of you having fun.
- 4. **Listen.** In uncomfortable situations it is easy to forget
- to listen once you have asked a question. Hear what
- the other person is saying, ask follow up questions. If
- you don't know anything about what they are talking
- about, bonus, that means there is more questions to
- ask. Be curious.
- 5. Take mental note. Take mental note of the upcoming
- events of your new acquaintances. Next time you see
- them ask follow up questions about the events and
- how they turned out. Your new acquaintance will be
- impressed you remembered.

- **6. Don't believe the lie about first impressions.** Don't worry about giving a less than
- desirable first impression. Everyone is nervous the first time they meet someone new. Most
- likely you didn't give as bad a first impression as you thought and secondly most people do
- not remember all of the details of their first interaction.
- **LEARNING SERVICES**
- Adapted from - Stein, S. J. & Book, H.E. (2006). *The EQ Edge: Emotional Intelligence and Your Success*.
- Mississauga: John Wiley & Sons Canada. Ltd.
- **7. Be friendly.** People want to talk to others that are encouraging and uplifting. Compliment
- the person you are talking to about their accomplishments or even what they are wearing.
- **8. Be aware of the give and take.** The most successful relationships comprise of a mutual
- give and take. Some people may 'over give' by inviting themselves over the next day for
- supper, while other 'under give' by revealing very little about themselves and come across
- cold or unfriendly.

- 9. **Learn how to change topics.** Have a couple transition statements in your back pocket just
- in case you find the conversation dragging. Some examples, “come to think of it”, or “that
- reminds me”.
- 10. **Make eye contact.** It may be uncomfortable for you to make eye contact. Try to challenge
- yourself to make eye contact as this can increase the ease and comfort of the conversation.
- Don’t forget to breathe.
- 11. **Be authentic.** We want to be impressive when we meet new people, but sometimes if we
- are trying too hard, that could put people off. Be authentic with people, yes have boundaries
- with what you share, be show them your real self. The people worth knowing will like you for
- you.
- 12. **Avoid post interaction analyzing.** Avoid seriously analyzing your interactions after you
- meet someone new. If you look at anything that closely, you are bound to find errors and
- reasons to feel deflated

- 13. **Practice.** Interacting with others gracefully is a skill. The more practice you have the more comfortable you will be.
- 14. **Be patient.** Remember, developing lasting relationships takes time and intentionality. Be patient as the relationship grows.
- 15. **Allow mistakes.** Friends are going to do and say hurtful things sometimes. Try not to overreact. Is the relationship worth sticking it out though the hard times? If you decide yes, your relationship will be even stronger.
- 16. **Visit a success coach.** If you would like more information on this topic visit a success coach. To book an appointment, visit the student success office (2nd floor of south campus hall) or call 519-888-4567 ext. 84410.

